

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian yang telah dilakukan oleh Budiman dan Setiyono (2012) mengenai karakter eksekutif sebagai variabel independen dan *tax Avoidance* sebagai variabel dependen yang diukur dengan *risk corporation*. Hasil dari penelitian menyatakan bahwa eksekutif yang memiliki karakter *risk taker* secara signifikan memiliki pengaruh positif terhadap terjadinya penghindaran pajak (*tax avoidance*). Semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka semakin tinggi tingkat penghindaran pajak (*tax avoidance*) yang diindikasikan dengan CETR yang menurun. Hasil penelitian tersebut menunjukkan hasil yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Maharani dan Suardana (2014) dalam penelitiannya yang berjudul pengaruh *corporate governance*, *profitabilitas* dan karakteristik eksekutif pada *tax avoidance*. Karakteristik eksekutif diukur dengan risiko perusahaan hasil dari penelitian menyatakan bahwa risiko perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Namun pada penelitian yang dilakukan oleh Rangkuti *et al.* (2014) tentang Pengaruh Karakter Eksekutif dan *Leverage* Terhadap *Tax Avoidance*, menunjukkan hasil yang berbeda bahwa karakter eksekutif memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Oktamawati (2019) melakukan penelitian mengenai pengaruh karakter eksekutif, komite audit, ukuran perusahaan, *leverage*, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas terhadap *tax avoidance*. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Hasil penelitian tersebut menunjukkan hasil yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Rizki dan Fuadi (2019) yaitu pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Namun Penelitian dengan variabel serupa juga dilakukan oleh Singly dan Sukartha (2015) mengenai pengaruh karakter eksekutif, komite audit, ukuran perusahaan, *leverage* dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* menunjukkan hasil yang berbeda bahwa

pertumbuhan penjualan (*sales growth*) tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Jasmine dan Paulus (2017) melakukan penelitian tentang pengaruh *leverage*, kepemilikan institusional, ukuran perusahaan, dan profitabilitas terhadap penghindaran pajak, hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*). Namun pada penelitian dengan variabel yang serupa juga dilakukan oleh Cahyono *et al.* (2016) mengenai Pengaruh komite audit, kepemilikan institusional, dewan komisaris, ukuran perusahaan (*size*), *leverage* (DER) dan profitabilitas (ROA) terhadap tindakan penghindaran pajak (*tax avoidance*) pada perusahaan perbankan yang listing BEI periode tahun 2011 – 2013 menunjukkan hasil yang berbeda bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

B. Tinjauan Pustaka

1. Teori Agensi

Jensen dan Meckling (1976) menyatakan bahwa teori keagenan merupakan teori ketidaksamaan kepentingan antara *principal* dan *agent*. Di mana terdapat 2 bentuk hubungan dalam masalah keagenan yaitu; antara pemegang saham dan manajer, dan antara pemegang saham dan kreditor. Bagi perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas (PT), seringkali terjadi pemisahan tanggungjawab antara pengelola perusahaan (pihak manajemen disebut juga sebagai *agent*) dengan pemilik perusahaan (pemegang saham, disebut juga sebagai *principal*). Seorang pemilik perusahaan tidak dapat menjalankan dan mengawasi seluruh kegiatan operasional perusahaannya, oleh sebab itu pemilik mempekerjakan seorang manajer yang berperan untuk menjalankan semua kegiatan operasi perusahaan sesuai dengan kebijakan yang sudah ditetapkan dalam perusahaan tersebut.

Problem keagenan (*agency problem*) antara pemegang saham (pemilik perusahaan) dengan manajer potensial terjadi bila manajemen tidak memiliki saham mayoritas perusahaan. Pemegang saham tertentu menginginkan manajer

bekerja dengan tujuan memaksimumkan kemakmuran pemegang saham. Sebaliknya, manajer perusahaan bisa saja bertindak tidak untuk memaksimumkan kemakmuran pemegang saham, tetapi memaksimumkan kemakmuran mereka sendiri sehingga terjadilah *conflict of interest*. Perbedaan ini akan menimbulkan perbedaan kebijakan yang diambil oleh kedua belah pihak untuk mencapai tujuan masing-masing. Adanya perbedaan kepentingan tersebut menyebabkan terjadinya konflik keagenan yang memicu biaya– biaya (*agency cost*) yang seharusnya tidak perlu terjadi apabila perusahaan dikelola oleh pemilik. *Agency cost* menurut Jensen dan Meckling (1976) meliputi *monitoring cost*, *bonding cost*, *residual loss*. *Monitoring cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh *principal* untuk memonitor kegiatan yang dilakukan oleh *agent* (manager). *Bonding cost* adalah biaya yang ditanggung oleh *agent* untuk menetapkan dan mematuhi mekanisme yang menjamin bahwa *agent* akan bertindak untuk kepentingan *principal*. *Residual loss* adalah suatu pengorbanan berupa berkurangnya kemakmuran pihak *principal* akibat dari perbedaan keputusan antara *agent* dan *principal* (Pohan, 2008)

Hubungan dari adanya teori keagenan dengan perilaku penghindaran pajak yaitu, pada teori keagenan terdapat manajer yang mengelola perusahaan di mana seorang manajer di sini menginginkan laba yang tinggi namun pembayaran pajak lebih rendah. Sedangkan pemegang saham menghindari perilaku penghindaran pajak karena perilaku ini dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan, yaitu perusahaan akan kehilangan reputasi perusahaannya yang nantinya akan berakibat buruk bagi keberlangsungan usaha.

2. *Tax avoidance*

Menurut Butje dan Tjondro (2014) *Tax avoidance* adalah alat untuk melakukan *tax saving* dengan mengalihkan sumber daya yang seharusnya diberikan untuk negara kepada para pemegang saham agar nilai *after tax* perusahaan meningkat. Penghindaran pajak (*Tax avoidance*) adalah suatu upaya yang dilakukan untuk menghindari pajak secara legal atau tidak melanggar peraturan perpajakan. Dilakukan oleh wajib pajak dengan berusaha mengurangi jumlah pajak dengan mencari kelemahan-kelemahan atau *grey*

area dalam regulasi. Menurut Fadhilah (2014) pada penelitiannya mengemukakan bahwa komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) telah menyebutkan tiga karakter penghindaran pajak (*tax avoidance*) yaitu:

1. Adanya unsur artifisial di mana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat di dalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak.
2. Memanfaatkan *loopholes* (celah) dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan, padahal bukan itu yang sebetulnya dimaksudkan oleh pembuat undang-undang.
3. Para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat wajib pajak menjaga kerahasiaan.

Pada dasarnya setiap wajib pajak (perusahaan) akan selalu berusaha untuk memperkecil pajak yang dibayarkannya. Penghindaran terhadap pajak dibedakan menjadi 2 yaitu penghindaran pajak aktif dan penghindaran pajak pasif. Penghindar pajak aktif adalah suatu usaha atau perbuatan yang secara langsung ditujukan kepada pemerintah dengan maksud untuk menghindari pajak, sedangkan penghindar pasif adalah suatu usaha yang dilakukan berupa hambatan untuk mempersulit pemungut pajak. Wajib pajak dapat melakukan *tax avoidance* dengan cara mengurangi, menghindari, meminimumkan atau meringankan beban pajak sesuai dengan undang – undang perpajakan (Kurniasih dan Sari, 2013).

3. Karakter eksekutif

Menurut Low (2009) di dalam menjalankan suatu tugasnya, seorang pemimpin perusahaan dikatakan memiliki dua karakter yaitu *risk taker* dan *risk averse*. Seorang eksekutif yang memiliki sifat *risk taker* yaitu pemimpin tersebut cenderung berani dalam mengambil keputusan meskipun memiliki risiko tinggi. Pemimpin yang memiliki sifat *risk averse* yaitu pemimpin tersebut cenderung tidak berani mengambil keputusan yang berisiko tinggi.

Untuk mengetahui karakter eksekutif maka digunakan risiko perusahaan (*corporate risk*) yang dimiliki oleh perusahaan. Risiko perusahaan merupakan

volatilitas earning perusahaan, yang biasa diukur dengan rumus deviasi standar. Dapat disimpulkan bahwa risiko perusahaan (*corporate risk*) merupakan penyimpangan atau deviasi standar dari earning. Baik penyimpangan itu bersifat kurang dari yang direncanakan (*downside risk*) atau lebih dari yang direncanakan (*upside potensial*). Semakin besar deviasi standar earning perusahaan, mengindikasikan semakin besar pula risiko perusahaan yang ada. Tinggi rendahnya risiko perusahaan ini mengindikasikan karakter eksekutif apakah termasuk *risk taker* atau *risk averse* (Paligorova, 2010) dalam Budiman dan Setiyono (2012). Oleh karena itu eksekutif yang cenderung memiliki sifat *risk taker* akan berani melakukan praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*).

4. Pertumbuhan penjualan

Menurut Widarjo dan Setiawan (2009) Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menciptakan profit dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya. Sedangkan Menurut Fahmi (2014) Pertumbuhan penjualan merupakan rasio antara penjualan tahun sekarang dikurangi penjualan tahun kemarin dan dibagi penjualan tahun kemarin.

Berdasarkan definisi di atas pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menggambarkan peningkatan jumlah penjualan dari tahun ke tahun. Tingginya tingkat pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menunjukkan bahwa semakin baik suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasinya, dan Pertumbuhan Penjualan menggambarkan keberhasilan suatu perusahaan. Peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung akan membuat perusahaan mendapatkan profit yang besar, maka dari itu perusahaan akan cenderung untuk melakukan praktik *tax avoidance*.

5. Ukuran perusahaan

Machfoedz (1994) dalam Suwito dan Herawaty (2012) menyatakan bahwa ukuran perusahaan adalah suatu skala yang dapat mengklasifikasikan perusahaan menjadi perusahaan besar dan kecil menurut berbagai cara seperti

total aktiva atau total aset perusahaan, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan. Ukuran perusahaan umumnya dibagi dalam 3 kategori, yaitu *large firm*, *medium firm*, dan *small firm*.

Adapun kriteria ukuran perusahaan menurut Undang-Undang No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro,kecil,menengah dan besar adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Kategori Ukuran Perusahaan

No	Ukuran Perusahaan	Kriteria Ukuran Perusahaan	
		Assets (Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Penjualan tahunan
1	Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
2	Usaha Kecil	> 50 juta - 500 juta	> 300 juta – 2,5 Milliar
3	Usaha Menengah	> 500 juta - 10 Milliar	> 2,5 Milliar – 50 Milliar
4	Usaha Besar	> 10 Milliar	> 50 Milliar

Sumber: UU No.20 tahun 2008

Perusahaan besar yang memiliki pendapatan besar akan menjadi perhatian pemerintah untuk dikenakan pajak yang tinggi, sehingga perusahaan dengan ukuran besar akan melakukan tindakan penghindaran pajak (*tax avoidance*) untuk memperkecil kewajiban pajaknya. Semakin besar ukuran perusahaan (*size*), maka dapat menggambarkan aktivitas serta pendapatan perusahaan karena transaksi yang dilakukan akan semakin kompleks. Semakin kompleksnya suatu transaksi maka hal tersebut memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan celah-celah yang ada untuk melakukan tindakan penghindaran pajak dari setiap transaksi, atau dengan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya.

C. Perumusan Hipotesis

1. Pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*

Pada teori keagenan mempunyai asumsi bahwa setiap individu semamata termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri. Hal tersebut akan menimbulkan konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*, di mana *agent* cenderung mengambil keputusan pengelolaan dana untuk memaksimalkan keuntungan meskipun memiliki risiko. Antara pemegang saham dengan pihak manajemen perusahaan yang diukur melalui karakter eksekutif. Karakter eksekutif mempengaruhi keputusan dalam pengambilan keputusan perusahaan untuk melakukan *tax avoidance* yang bergantung pada individu eksekutif perusahaan tersebut.

Keputusan untuk melakukan *tax avoidance* tergantung pada individu eksekutif perusahaan, karena perusahaan yang melakukan penghindaran pajak tentu saja melalui suatu kebijakan yang diambil oleh pimpinan perusahaan itu sendiri. Pemimpin perusahaan biasanya memiliki dua karakter yaitu, *risk taker* dan *risk averse*. Pemimpin perusahaan yang memiliki karakter *risk taker* dan *risk averse* tercermin pada besar kecilnya risiko perusahaan yang ada (Budiman dan Setiyono, 2012).

Seorang eksekutif yang memiliki sifat *risk taker* yaitu pemimpin tersebut cenderung berani dalam mengambil keputusan meskipun memiliki risiko tinggi, sedangkan pemimpin yang memiliki sifat *risk averse* yaitu pemimpin tersebut cenderung tidak berani mengambil keputusan yang berisiko tinggi (Low, 2009). Dapat disimpulkan bahwa semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka akan semakin tinggi tingkat *tax avoidance*. Sebaliknya semakin eksekutif yang bersifat *risk averse* maka akan semakin rendah tingkat *tax avoidance*. Hal ini didukung oleh penelitian Budiman dan Setyono (2012) bahwa Semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka akan semakin tinggi tingkat penghindaran pajak (*tax avoidance*). Berdasarkan penjelasan tersebut dapat ditarik hipotesis sebagai berikut:

H_1 : karakter eksekutif berpengaruh terhadap *tax aviondance*.

2. Pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap *tax avoidance*

Teori agensi menjelaskan bahwa kewajiban dari pihak *agent* (manajer) terhadap *principal* (pemilik perusahaan) adalah dengan meningkatkan nilai perusahaan. Dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan maka memungkinkan perusahaan untuk lebih dapat meningkatkan kapasitas operasinya sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya bila pertumbuhannya mengalami menurun, maka perusahaan akan menemui kendala dalam rangka meningkatkan kapasitas operasinya yang membuat pimpinan perusahaan sulit untuk memaksimalkan nilai perusahaan.

Pertumbuhan penjualan mempunyai peran yang sangat penting bagi kelangsungan suatu perusahaan, hal itu disebabkan karena semakin tinggi tingkat dari penjualan suatu perusahaan maka akan menggambarkan semakin baik pula kinerja perusahaan tersebut apabila semakin rendah tingkat penjualan suatu perusahaan maka hal tersebut menunjukkan buruknya kinerja perusahaan tersebut. Pertumbuhan Penjualan (*sales growth*) juga dapat mempengaruhi aktivitas penghindaran pajak karena semakin meningkat penjualan yang merupakan pendapatan dari operasional perusahaan akan menyebabkan kegiatan penghindaran pajak, guna menyelamatkan pendapatan perusahaan. Menurut Dewinta dan Setiawan (2016) penjualan yang semakin meningkat dapat mengakibatkan perusahaan memperoleh profit yang lebih tinggi, yang mana akan menyebabkan pembayaran pajak juga turut meningkat. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung untuk melakukan praktik *tax avoidance*.

Pernyataan di atas selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Oktamawati (2019) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat ditarik hipotesis sebagai berikut:

H_2 : Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

3. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance*

Berdasarkan teori agensi menurut Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan bahwa perusahaan-perusahaan besar memiliki *agency cost* yang

lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan kecil sehingga pihak *agent* (manajer) akan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Hal ini terjadi tidak lepas dari peran manajer didalamnya. Sebuah perusahaan besar pasti akan melibatkan orang-orang yang ahli di bidangnya agar hasil pekerjaannya sesuai dengan yang diharapkan *principal* (pemilik usaha). Perusahaan yang dikelompokkan ke dalam ukuran besar yang memiliki total aset yang banyak akan cenderung lebih mampu dan lebih stabil untuk menghasilkan pendapatan yang besar jika dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki total aset kecil. Namun, Perusahaan besar tidak bisa dengan bebas untuk memanfaatkan kesempatan tersebut karena akan menjadi perhatian pemerintah untuk dikenakan pajak yang tinggi, sehingga perusahaan dengan ukuran besar akan melakukan tindakan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Ukuran perusahaan adalah suatu skala atau nilai yang dapat mengklasifikasikan suatu perusahaan ke dalam kategori besar atau kecil berdasarkan total aset dan sebagainya. Semakin besar total aset menggambarkan semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Semakin besar ukuran perusahaan (*size*), maka dapat menggambarkan aktivitas serta pendapatan perusahaan karena transaksi yang dilakukan akan semakin kompleks, dengan semakin kompleksnya suatu transaksi maka hal tersebut memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan celah-celah yang ada untuk melakukan tindakan penghindaran pajak dari setiap transaksi.

Pernyataan di atas selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Jasmine dan Paulus (2017) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak (*Tax avoidance*). Berdasarkan penjelasan tersebut dapat ditarik hipotesis sebagai berikut:

H_3 : ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *tax aviondance*.

D. Kerangka penelitian

Kerangka penelitian merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang diidentifikasi sebagai masalah penting. Adapun masalah penting dalam penelitian ini adalah karakter

eksekutif, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan yang merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi *tax avoidance* (penghindaran pajak). Penelitian ini mengkaji karakter eksekutif (X1), pertumbuhan penjualan (X2), ukuran perusahaan (X3) dan *tax avoidance* (Y). Kerangka penelitian dalam penelitian ini dapat digambarkan dalam gambar 2.1

Gambar 2.1 Kerangka pemikiran

